

ชื่อหัวเรื่อง : การศึกษาการตลาดบ้านจัดสรร อำเภอเมือง จังหวัดตาก
ชื่อผู้จัดทำ : นางสาวรณิ โภชากรณ์ รหัส 9056 991 37
อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ จิระ บุรีคำ
ปีการศึกษา : 2539

บทคัดย่อ

การศึกษาการตลาดบ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดตาก มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาการจัดการทางการตลาด 2) ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดการวางแผนทางการตลาด และ 3) ศึกษาปัญหาและอุปสรรคของการวางแผนทางการตลาดของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

การศึกษานี้ ได้เลือกผู้ประกอบการบ้านจัดสรร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดตาก จำนวน 25 ราย เป็นหน่วยเจนนับประชากร ตัวอย่าง และการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์ด้วยการใช้แบบสอบถาม ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์การศึกษานั้นจะใช้สถิติพรรณนาทั่วไป (descriptive statistics) ในการอธิบายข้อมูลและทดสอบสมมติฐานการศึกษาด้วยค่าสถิติไคสแควร์ (Chi-Square)

จากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในท้องถิ่นที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรร โดยลักษณะของผลิตภัณฑ์ในโครงการส่วนใหญ่อยู่ในรูป “ทาวน์เฮ้าส์” และในการดำเนินธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการให้ความสนใจในการหาข้อมูลเพื่อวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการตลาด ที่ประกอบด้วย การวางแผนด้านกลุ่มเป้าหมายและการจัดการส่วนผสมทางการตลาด (marketing mix) นั้น สามารถจำแนกได้คือ ปัจจัยจำนวนสมาชิกในครัวเรือน และสถานภาพการทำงานในพื้นที่ภายในจังหวัด จะมีอิทธิพลต่อการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ส่วนรูปของบ้าน ระบบสาธารณูปโภค และการให้บริการหลังการขายจะมีอิทธิพลต่อการวางแผนด้านผลิตภัณฑ์ การวางแผนทางด้านช่องทางการกระจายสินค้า จะได้รับอิทธิพลจากช่องทางการขายตรงที่อาศัยสื่อโฆษณาสนับสนุน สำหรับการวางแผนทางด้านราคา ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยทางด้านเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินจอง การผ่อนชำระและจำนวนเงินดาวน์ต่องวด และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการจัดส่วนผสมการจัดจำหน่ายเป็นปัจจัยทางด้านการใช้สื่อโฆษณามากกว่าปัจจัยทางด้านส่วนผสมการจัดจำหน่ายอื่น

สำหรับการวางแผนทางการตลาด พบว่าแผนการตลาด จะมีความแตกต่างกันไปตามลักษณะของรูปแบบโครงการ จำนวนหน่วย (unit) ของโครงการ ลักษณะการดำเนินงานของเจ้า

ของโครงการ ลักษณะของสถานที่ประกอบการ ประสบการณ์การดำเนินงานโครงการ รวมถึง แหล่งเงินสนับสนุนโครงการ

ทางด้านปัญหาและอุปสรรค ซึ่งประกอบด้วย ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน และปัญหาอุปสรรคในการวางแผนตลาดนั้น ทางด้านการดำเนินการ ผู้ประกอบการประสบปัญหา เกี่ยวกับการดำเนินการขออนุญาตจัดสรรและการขออนุญาตขอใช้สาธารณูปโภคจากทางราชการ ส่วนทางด้านปัญหาการวางแผนการตลาด ผู้ประกอบการมักประสบปัญหาการวางแผนด้านราคา โดยเฉพาะการที่ไม่สามารถกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้เป็นที่พอใจแก่ลูกค้าได้ อนึ่ง อุปสรรค ที่สำคัญของการวางแผนด้านราคา คือ การแข่งขันด้านราคาระหว่างผู้ประกอบการบ้านจัดสรรด้วย กันเอง